ACCORDS D'ENTREPRISE

Formation commune à la négociation d'entreprise : préparer, conduire et conclure

La négociation d'entreprise achoppe souvent moins sur le fond que sur la méthode. Chaque partie arrive avec sa lecture des textes et son vocabulaire. Les séances s'enlisent en contestations de procédure, les comptes rendus divergent d'une table à l'autre et l'accord finalement signé se révèle difficile à appliquer faute d'avoir été rédigé avec soin. Ce format court réunit employeurs et représentants des salariés sur une base commune. Les participants clarifient le cadre juridique de la négociation, s'accordent sur la conduite des séances et sur la rédaction des clauses, puis travaillent les points de blocage à partir de situations rapportées par chacun.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
1 jour — 7 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 100 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Dirigeants et responsables des ressources humaines ainsi que délégués syndicaux et élus du comité social et économique engagés dans la négociation collective.

PRÉREQUIS
Exercer un mandat de négociation ou de représentation du personnel.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Situer le champ et les acteurs de la négociation d'entreprise
- Préparer un mandat de négociation et un argumentaire documenté
- Conduire une séance de négociation et en sécuriser le compte rendu
- Rédiger des clauses d'accord applicables et vérifiables
- Organiser le suivi et la révision de l'accord signé

03 Programme détaillé

M1 Cadre et acteurs de la négociation

- Parler la même langue avant de négocier
- Champ de la négociation collective et articulation des niveaux
- Acteurs habilités et vérification des mandats
- Obligation de loyauté et information des négociateurs
- Calendrier de négociation et moyens accordés aux négociateurs
- À retenir : Un désaccord sur le cadre se transforme presque toujours en contestation de l'accord.

M2 Préparation et conduite des séances

- Structurer le travail de table
- Construction du mandat et des lignes de repli
- Analyse des données sociales servant de base commune
- Animation des séances et gestion des suspensions
- Rédaction et validation des comptes rendus
- Mise en situation : Les participants rejouent une séance en inversant les rôles employeur et représentants du personnel.

M3 Rédaction et vie de l'accord

- Écrire un texte qui s'applique
- Architecture d'un accord et clauses indispensables
- Rédaction des engagements et des indicateurs de suivi
- Formalités de signature et de dépôt
- Suivi de l'application et procédures de révision ou de dénonciation
- Cas pratique : Un projet d'accord est relu clause par clause pour repérer les formulations inapplicables.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
• OPCO et plan de développement des compétences
• FAF et CFP
• France Travail
• Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF

Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 100 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr